

随着社会的发展和人们生活水平的不断提高,对住房的要求也不断提升,有的是刚性的需求,有的是为进一步改善目前的居住条件,购房成为越来越多市民不可或缺的选择,而如何购房也成为大家非常关注的问题。

对房子的选择有很多的标准,不过大家最关心的依然是价格这一因素。没有不好卖的房子,只有不好卖的价格,这种说法曾在房地产业界盛传一时。为迎合大家对价格这一要求,集资房、团购房应运而生。就目前来说,集资房已经成为过去时,团购房这一方式却正活跃于我们生活之中。

从表面上看,团购房是有很大的价格优势,购买价比市场价可能每平方米要低几百元甚至更多。对此,我们以各种角度和相关人士进行了交流,并对一些观点进行了梳理,我们感觉很有必要将了解到的内容与读者们分享。本期起,我们将陆续刊发报道,一一详解有关团购房的一些观点。

七嘴八舌团购房之一

算算账,团购房到底划算不?

在这里我们不妨先算一笔账,拿现在比较热门的100平方米的小户型房屋为例。

按照我市目前的市场价,商品房大约为3400元/平方米,团购房约为2900元/平方米。这样下来,购买上述小户型一套房两者相差大约5万元。

如果购买商品房,需要交付的费用为100平方米的总价34万元和国家规定的相关费用,各楼盘半年内一般都能交房。

如果参加团购,交房周期一般需两年甚至更长时间,姑且我们按两年计算,团购房比商品房交房周期延长至少一

年半。目前参加团购的规则一般是预交15万元。15万元按我市各投资担保公司现行年15%的收益算,一年半应该拿到收益金3.75万元。而我们如果把这笔钱拿来经商,收益率可能更高。

购买商品都有正式的售房合同,哪个费用该交哪个不该交在合同中一般都会一一注明,但是团购房就没这些约束,很多时候都是听开发建设单位或团购组织者口头通知。我们在与有关人士交流中了解到,参加团购者在购房中都会或多或少交一些莫名其妙的费用,诸如绿化费、报箱费、防盗门费等N多费用,一

番下来,团购房户每家多出两三万元的结果很常见。可能有人会说,我参与团购房如果遇到这样的事就不干,我会原价要回我的预交款。可以!开发建设单位此时一定会诚意十足,把你的十几万元预交款原封不动退给你。但是你真的会开心地接过这笔钱吗?此时的物价、房价早已时过境迁了,货币购买力的下滑会让你绝对不放弃这次团购的,跟风一次又一次地从自己腰包里掏钱才是你别无选择要做的事。

就这样简单一算,团购房的花费就比商品房多支出几千上万元了。如果你的预交费用为20万元或者更多,那么

你多付的费用也会水涨船高。另外,如果我们购买的商品房比团购房提前一年半交房,我们还能得到一些收益。按新区目前租房行情,一套房一个月房租800元,一年半的时间,我们就可以有1.44万元的收益。

经济账是一个方面,如果能提前一年半入住新房,我们会提前享受到应该享受到的心理愉悦,会减少自己上班、子女上学等而产生的交通费用,以及节约很多时间,这些如果可以折合成金钱来衡量,相信大家对于“团购房便宜”的

说法也就有了新的认识了。当然,以上的计算并不是表明一定不让大家参与团购房,我们只是善意提醒大家,在参与团购房的时候,自己心里能有一本明白账,出手之前好好算一下是否值得你做这样的决定。(王磊 付炳里)



春节热闹,楼市火爆

节日期间我市楼盘销售喜人

□记者 陈海寅

晨报讯 合家团圆的春节长假已经结束,记者从相关方面了解到,春节期间我市楼市表现抢眼,成绩喜人。

对于部分居民来说,春节除了走亲访友之外,买房看房也是这个节日里要做的一件大事。我市一些楼盘敏锐捕捉到这一商机,春节期间售楼部值班待客,接踵而至的看房客在这个喜庆的节日为楼市更添了几分火热。

“我们正月初六上班,就被过来看房的顾客围得严严实实,我们的售楼人员都快忙不过来了。”2月9日,新区美景绿城小区售楼部的工作人员兴奋地告诉记者,他们在节日里不仅工作得很充实,而且荷包也很充实。“看

着业主签下单子(购房合同)时的高兴劲儿,我们就不觉得累了。”这名工作人员说。

“春节前就有不少市民询问我们节日里是否有人值班,说要趁过节来我们这里看房子。为此,我们春节期间每天都安排了专人值班。节日里,确实有不少市民过来看房,最多的时候一天要接待四五十位顾客。”在新区清华园售楼中心,一名工作人员说,顾客一多,值班的售楼人员就都忙得团团转。“不少顾客都是直接带着现金过来的,看好了房子马上就交钱。”这名工作人员说,春节期间,他们的销售业绩甚至比平时都好。

新区的阳光·家天下小区售楼部春节放假三天,是正月初四安排售楼人员到岗

上班的。“售楼部节后开门第一天,来看房的市民就络绎不绝。来看房的顾客里,有外出务工返乡的,有周边县区的,还有外地来鹤工作的上班族。这些人要么平时忙没空前来好好看房,要么人在外地无暇回来,所以就趁过年和家人来看房子。”阳光·家天下售楼部的工作人员说,因为他们节日里有几天没有营业,不少专门奔着该小区房子的顾客就都挤到了节后这几天来看房。“我们这里的花园洋房层层退台,家家有花园,是人人都向往的生活方式。这几天我们的业绩都不错。”

东方世纪城小区售楼部在春节期间安排有专人值班。长假里,售楼部看房买房的市民让值班人员忙碌不

停。“春节期间我们虽然安排了专人值班,但因为慕名而来看房的顾客太多,值班人员忙不过来,我们又不把已经回家休假的置业顾问叫回来上班。”2月10日,东方世纪城小区销售总监李春芳先生接受采访时说,春节来看房的顾客确实很多,都是周边县区的居民和外出返乡的务工人员。“他们对我们的房子评价很高,觉得我们八度抗震的剪力墙结构和新风系统等建筑理念做得非常好。注重了细节设计,才会使居住的舒适度大大提高。顾客们看到我们小区已经成型的绿化景观和品牌的物业管理后,一致赞不绝口。这几天里,我们已经销售了20多套房子,不少顾客都是看了房子后就马上交款的。”

教您一招

三类人群购房技巧

当前,楼市在频频调控的大势之下,究竟是哪些人在买房?业内人士分析,经历过市场波折且具备一定资金实力的改善型购房者,迫在眉睫不

得不买房的准夫妇,以及一些需要养老的老人,是目前楼市交易的中坚力量。那么,购房者该如何购房呢?下面我们给三类购房人群支几招。

○购房类型一:富足型 ●相信自己的眼光和判断

此时,能保持原先购房计划的就是资金实力雄厚且具有一定魄力的购房者了。这类富足型购房者的特征十分鲜明。中原地产对于旗下代理一手别墅的购房者调查显示,目前购买别墅的购房者,有半数以上都是私营企业主或者公司高级管理人员,年龄在40

岁上下。他们绝大多数由公寓客户升级而来,且是首次购买别墅,购买意愿强烈,以自住为主兼带投资。为何会选择在这个时候购房?一方面这类人群具有足够的经济实力,另一方面,他们大多在外打拼多年,见惯了大风大浪,对市场具有一定的判断力。

○购房类型二:必需型 ●量入为出,合理购房、理财

婚姻是人生的一个重要转折点,为了保证新生活的质量,购房置业便是一个至关重要的环节。尽管从目前市场来看,平淡是楼市主要基调,但对于刚性需求强烈的新婚一族来说,婚房的购置是重中之重,不轻易受市场及政策的影响。

就目前新婚夫妇购买物业的经济来源来看,主要以自己的积蓄+父母的资助作为

首付,其次以按揭贷款的形式购房。对这部分经济实力并不雄厚的新婚夫妇来说,应秉承量力而行的理财原则,分析家庭建立之后的经济实力,确定一个大致的支出底线。此外,购房者还应注意房产证上房屋的所有权归属。由于购房款项由双方父母凑份子而来,因此要事先约定好房屋的产权归属,以免日后产生矛盾。

○购房类型三:养老型 ●顾及老人的生活习惯

子女孝顺,本是老人的福分。但是,几代同堂,由于生活习惯的差异,毕竟不太理想。于是很多老人自己或者由子女出资购买了养老房。既然房子是用来养老,那么首要的,就是要顾及老人的生活习惯。老人需要运动,小区内

最好有一些公共的运动设施;生病了最好能方便就医,是否靠近医院是购房时必须考虑的;此外,靠近菜场、卖场的房源也比较受到老人的喜爱。而年轻人较为关注的轨道交通等因素,老人购房时一般不会多加考虑。(方可)

四季家园小区业主:

这里是养老居住的最佳之选

□记者 陈海寅

晨报讯 “儿子在新区工作,前阵儿他说要在新区买套房子,让我们老两口搬过来住,好就近照顾我们。”昨日,记者在新区淇滨大道西段的四季家园小区遇到了从山城区赶来看房子的张先生,他告诉记者,因为自己和老伴看中了这里的房子,儿子刚刚非常乐意地为他们定下了房子。

据张先生介绍,他的儿

子前几年成家后就搬到了新区,只有他和老伴在老城区生活。“近来我老伴的身体不是很好,儿子几乎每天都要再跑回老城区照顾我们,不仅麻烦还浪费时间和金钱。”张先生说,前不久,儿子告诉他们说要在新区再买套房,把他们两人搬过来照顾。“儿子的一番孝心,我们老两口怎么劝他也劝不动,想来想去我们还是决定亲自到新区去选套价格合适的房子,尽量给孩子省些钱。这不,我们

比来比去最后还是看好四季家园小区,这里的房子不仅价格非常合适,而且这个小区还特别适合老年人居住。”

张先生说,四季家园小区的地理位置和周边的配套设施让他和老伴都很满意。“小区在淇滨大道西段,交通特别方便。这里离淇河也很近,还有马上建成的南水北调工程,以后住到这里我和老伴每天都能去淇河边溜溜弯儿,锻炼锻炼身体。”张先生告诉记者,四季家园小区

南侧就是四季蔬菜批发中心,旁边还有淇滨商贸城,买菜和买生活用品既方便又便宜。

“看了一圈房子,就相中了四季家园。我们带儿子来这儿一看,他也很中意。”张先生说,他们正在考虑新房装修的事情。“儿子帮我们安排了这么舒适的地方度晚年,我和老伴特别欣慰。四季家园是适合老年人居住的福地,我们对入住四季家园特别期待。”张先生说。